LE MONITEUR négoce
Le bimensuel de la distribution bâtiment

N° et date de parution : 377 - 15/03/2013
Diffusion : 13000
Périodicité : Bimensuel
NeGOCE_377_20_10.pdf
Page : 6-7
Taille : 82.25 %
1279 cm2
Site Web : www.lemoniteur.fr

Les occultations surfent sur les enjeux environnementaux

Face à une guerre des prix qui fait rage, les industriels affichent les vertus d'une production de qualité également respectueuse de l'environnement.

RT 2012 oblige, les brise-soleil orientables (BSO), stores et volets ont de quoi espérer croquer dans le gourmand gâteau de la performance énergétique. « Pour le volet roulant, il faut qu'il soit reconnu comme un élément indispensable dans la régulation thermique d'un bâtiment, en stoppant les rayonnements solaires en été et en laissant entrer les apports gratuits en hiver, en plus du confort et de la sécurité passive qu'il apporte », escompte Thierry Sester, responsable marketing produits chez Bubendorff. Reste que sur ce marché aux acteurs multiples, le prix est devenu le nerf de la guerre : « Nous devons nous battre avec de nombreux intervenants, tels que les industriels allemands virulents, et dans un contexte où tout le monde cherche à avoir une part du gâteau », explique Christophe Pichot, directeur commercial chez Soliso Europe. Et pour cause. La RT 2012 a rendu le marché hexagonal « très séduisant en raison de son potentiel conséquent d'affaires ». Alors face à cette bataille des prix qui s'installe depuis cinq ans, « il faut trouver des gains de productivité. Il est difficile d'expliquer à nos clients que notre volet roulant est plus cher qu'un autre parce que son coffre est mieux fini au niveau des joues », ajoute Juliette Larrodé, chef de produits fermetures chez Franciaflex. Pour le BSO, par exemple, « il est difficile de toucher à sa fabrication. Mais en revanche, nous devons accompagner nos clients en termes de faisabilité et d'accompagnement. Il serait dommage de casser les prix sur ce marché porteur », ajoute Christophe Pichot. Aujourd'hui, tous les moyens sont explorés pour apporter de la valeur ajoutée à ces solutions. Et surtout se différencier.

LES PRINCIPALES MARQUES DU SECTEUR

UN SECTEUR TRÈS ÉCLATÉ : Ageda, Ates, Autogyre, BIER–Stores de Tournus, Bubendorff, Dubos Verger, Dynastore, Eveno Fermetures, Faber, Finstral, Franciaflex, Griesser France, Horizon, Lakal GmbH, Maine Fermetures, Profalux, Roussel Stores, Soliso Europe, Soprofen, Tepsol, TIR Technologies, Warema, Zurflüh Feller…

Une des réponses pour ces stores, volets et BSO tient dans la motorisation couplée à la domotique.

Des occultations à piloter

A l'heure de la convergence et de la mobilité, favorisées grâce à un Internet généralisé et aux smartphones, la domotique n'est plus une Arlésienne dans l'habitat. La preuve : même l'opérateur de téléphonie SFR a investi le créneau de la box pour piloter sa maison depuis n'importe où dans le monde. Vecteurs de différenciation, motorisation et domotique, « sont des tendances de fond, d'autant que la maison passive ou positive va devoir se gérer toute seule », rappelle Eric Falconetti, directeur marketing chez Eveno Fermetures. Un enjeu fort aussi pour Juliette Larrodé : « La fonction motorisation est portée par la radio et la domotique. Cette dernière va permettre de répondre aux exigences thermiques et de confort dans l'habitat. La RT 2012 a accentué le recours à la domotique même s'il n'est pas encore généralisé. » Du coup, même les fabricants d'occultations développent leur propre solution, comme Franciaflex sur certains de ses BSO. Encore une fois, « il s'agit de baisser le coût de revient avec une motorisation mieux maîtrisée », précise Nathalie Mollaret. En outre, la domotique nécessite encore d'être démystifiée. « Elle ne doit plus être une usine à gaz. Toute une famille doit pouvoir l'utiliser sans avoir à plonger dans un mode d'emploi de quinze pages », illustre Eric Falconetti. À côté de cette domotique accessible, corrélée à la motorisa-

Copyright (Négoce (Le Moniteur))
Reproduction interdite sans autorisation
Gerling

LE MONITEUR négoce
Le bimensuel de la distribution bâtiment

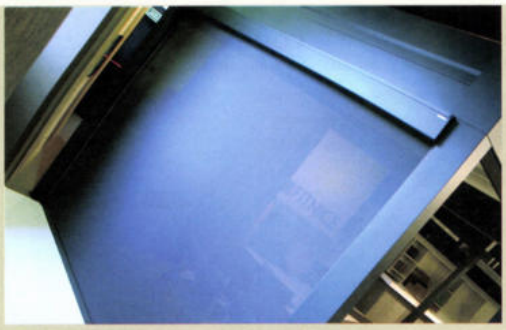
N° et date de parution : 377 - 15/03/2013
Diffusion : 13000
Périodicité : Bimensuel
NeGOCE_377_20_10.pdf
Page : 6-7
Taille : 82.25 %
1279 cm2
Site Web : www.lemoniteur.fr

SÉLECTION PRODUITS

VOLET COULISSANT ACCORDÉON EN BOIS MASSIF
Volets coulissants repliables pour fenêtres et porte-fenêtres. Ensemble de vantaux se pliant à 90 degrés. Constitués de deux à un nombre quasi illimité de vantaux, en nombre par ou impair. Occultation totale ou partielle. Charnière de jonction en acier inoxydable. Guidage par rails haut et bas en aluminium anodisé, fixés en applique sur façade ou encastrés dans la dalle. Fermeture haute et basse par loqueteaux à corde ou à ressorts.
Nom: Volet coulissant accordéon
Fabricant: GPF Fermetures

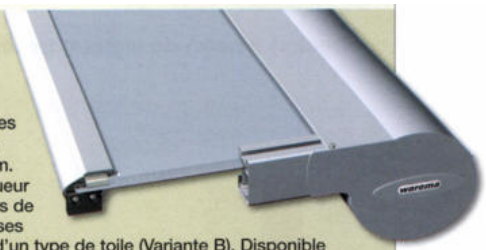
CAISSON ALUMINIUM DEMI-ROND AVEC TABLIER PVC OU ALUMINIUM
Caisson de volet roulant en aluminium à face avant arrondie. Pose et enroulement à l'extérieur. Proposé en cinq sections de 12,7 à 20,8 cm de côté. Disponible avec tablier en lames aluminium double paroi de 37 mm de largeur en huit teintes ou en lames PVC double paroi de 38 mm en trois teintes. Intègre une trappe de visite pour accès au tablier et à l'axe d'enroulement. Manœuvre manuelle (sangle, cordon, etc.) ou motorisée. Moustiquaire en option.
Nom: 1/2 Rond. **Fabricant:** Aludéal - Gerling PVC

VOLET ROULANT À TABLIER ALUMINIUM OU PVC À MONTER DANS CHÉNEAU OU COFFRE TRADITIONNEL
Volet roulant pour véranda à placer dans les chéneaux ou dans un coffre traditionnel. Tablier formé de lames de 37, 40 ou 45,5 mm de largeur en PVC double paroi avec chevilles d'arrêt ou en aluminium double paroi avec mousse rigidifiante et arrêts bilatéraux par clips agrafes PVC. Coulisses de guidage en aluminium avec joint PVC et consoles en acier galvanisé. Manœuvre manuelle par treuil ou motorisé avec commande filaire ou radio.
Nom: TradiFast. **Fabricant:** Lakal GmbH



STORE ENROULEUR AVEC CAISSON ET COULISSES TYPE FERMETURE ÉCLAIR
Store vertical à enroulement pour la protection solaire ou l'occultation. Pour surface jusqu'à 22 m². Constitué d'un caisson en aluminium et des coulisses latérales intégrant des crémaillères dédiées au maintien de la toile et assurant sa résistance au vent (jusqu'à 90 km/h). Toile en polyester enduite PVC en plus de 100 teintes (Polyscreen). Différents degrés d'opacité. Manœuvre motorisée (télécommande ou interrupteur) ou manuelle (chaînette ou manivelle).
Nom: Z-Box. **Fabricant:** Bandalux

PROTECTION SOLAIRE À DOUBLE STORE POUR PUITS DE LUMIÈRE
Système de protection solaire intérieure pour l'ombrage de puits de lumière et de patios. Combine deux toiles emmagasinées dans deux axes d'enroulement motorisés et contenus dans un caisson en aluminium. Existe avec paire de coulisses toute longueur permettant la mise en place de deux types de toile (variante A) ou deux paires de coulisses mises bout à bout pour la mise en place d'un type de toile (Variante B). Disponible avec toile occultante (Variante A et B) ou translucide (variante A). Guidage latéral par coulisses en aluminium. Manœuvre par télécommande.
Nom: W10². **Fabricant:** Warema



VOLET ROULANT MOTORISÉ À LAMES ORIENTABLES
Volet roulant programmable, à lames orientables jusqu'à occultation totale, pour l'habitat, en neuf ou en rénovation. Permet une orientation à 45° des lames à toutes hauteurs d'ouverture et une ouverture partielle du nombre de lames. Coffre de 18 ou 20 cm de largeur et 90 ou 180 cm de longueur. Hauteur de volet de 225 cm avec lames en aluminium extrudé, disponible en toutes teintes RAL. Equipé d'un système anti-soulèvement. Motorisation radiocommandée.
Nom: Veni Rol. **Fabricant:** Futurol' Industrie.

Copyright (Négoce (Le Moniteur))
Reproduction interdite sans autorisation

LE MONITEUR négoce
Le bimensuel de la distribution bâtiment

N° et date de parution : 377 - 15/03/2013
Diffusion : 13000
Périodicité : Bimensuel
NeGOCE_377_20_10.pdf
Page : 6-7
Taille : 82.25 %
1279 cm2
Site Web : www.lemoniteur.fr

CE QU'ILS EN PENSENT…

CHRISTOPHE PICHOT, directeur commercial chez Soliso Europe

« Bien sûr, le contexte de la construction neuve n'est pas réjouissant pour la fenêtre et la protection solaire. Mais avec la RT 2012, il faut vraiment être présent sur tous les marchés, que ce soit le tertiaire ou le logement. Et le brise-soleil orientable va être boosté car c'est le produit le plus en rapport avec la RT 2012, très apprécié notamment dans les maisons BBC et à ossature bois. »

ÉRIC FALCONETTI, directeur marketing d'Eveno Fermetures

« La RT 2012, mais aussi les FDES et ACV reliées à la démarche HQE vont nous faire évoluer, et nous permettre de sauver la mise par rapport aux autres industriels. Cette progression écologique peut être considérée comme un frein dans le contexte difficile que nous connaissons. Mais il vaut mieux se dire que c'est un moyen pour fabriquer des produits différenciants dans un paysage très concurrencé. »

NATHALIE MOLLARET, chef de produits Stores chez Franciaflex

« Aujourd'hui, outre l'aspect réglementaire avec la RT 2012 qui favorise la demande, les enjeux pour ces produits sont le facteur prix, la réactivité au travers des délais, et le soutien technico-commercial. Il faut accompagner les donneurs d'ordre et les poseurs en leur apportant du conseil. Les stores ou les BSO ne sont pas encore bien ancrés dans les habitudes de prescription et sur le chantier. »

tion et à la RT 2012, d'autres vecteurs de croissance sont en marche pour les produits d'occultation.

Se différencier grâce à la valeur verte

« Ce qui va nous sauver en plus de la RT 2012, ce sont les démarches de fiches de déclaration environnementale et sanitaire (FDES) et d'analyse du cycle de vie (ACV) en lien avec la démarche HQE. A partir de 2017, la valeur verte va devenir réglementaire », avertit Eric Falconetti. Dès lors, plus question pour les fabricants de communiquer des données à caractère environnemental sans qu'elles aient été vérifiées par une tierce partie. Objectif: éviter le green washing. Mais dès aujourd'hui, « cette valeur verte est un argument différenciant notamment au niveau du bilan carbone ». Quel est l'intérêt d'afficher une production vertueuse, s'il faut l'importer après avoir couvert des milliers de kilomètres en camion? De plus, cette approche va de pair avec une stratégie de délais courts que des producteurs lointains ne peuvent pas garantir, transport oblige. Et des outils existent déjà. Le Syndicat national de la fermeture, de la protection solaire et des professions associées (SNFPSA) a réalisé des FDES pour les volets roulants, les volets battants, les stores textiles et vénitiens. Quand certains fabricants, à l'instar d'Eveno Fermetures, lancent leur propre démarche individuelle sur les BSO pour réaliser des FDES, d'autres ont décidé de se regrouper. Objectif: créer la première charte officielle de qualité pour les stores, baptisée Stores d'origine contrôlée. Lancée fin 2012, à l'initiative d'Ates, Faber, Franciaflex, Griesser, et Soliso, « elle a pour but d'agir sur trois piliers fondamentaux », explique Christophe Pichot. « Elle garantit une offre de stores fabriqués conformément aux normes en vigueur. Mais aussi une production soucieuse de réduire ses impacts environnementaux grâce à des produits disposant de FDES pour les bâtiments HQE, ainsi que la mise en œuvre de différentes filières de recyclage des produits », telles que la filière Texyloop pour les toiles, la filière DEEE (déchets d'équipements électriques et électroniques) pour les moteurs, et des filières spécifiques de recyclage de l'aluminium et de l'acier pour les autres matières. Enfin, au travers de cette charte, ces fabricants « prennent un engagement social de créations d'emplois et de pratiques professionnelles loyales et transparentes, pour des stores garantis à 100 % de fabrication française », poursuit Christophe Pichot. Pour favoriser qualité, réactivité, compétitivité avec des produits différenciants en adéquation avec les nouvelles donnes de la valeur verte et de la performance énergétique.

Copyright (Négoce (Le Moniteur))
Reproduction interdite sans autorisation
Gerling